

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



ESPECIALIDAD: PSICOLOGIA

NOMBRE DEL ALUMNO: GERARDO VIDAL VAZQUEZ

MATERIA: COMPORTAMIENTO SOCIAL

TAREA: ENSAYO DE COMO ES EL COMPORTAMIENTO SOCIAL

FECHA DE ENTREGA 12/11/22

## INTRODUCCION

En este ensayo se presentará a continuación información acerca de cómo es el comportamiento social en este ensayo el comportamiento social o la conducta social en biología, psicología sociología, es el comportamiento o conducta dirigida hacia la sociedad o que tiene lugar entre miembros de la misma especie en una jerarquía sociológica ,el comportamiento social es seguido por la acción social que se dirige a otras personas y se diseña para inducir una respuesta en este ensayo se forma con una información adecuada para poder seguir los procedimientos para mi es interesante el cómo nos comportamos y como estamos estudiados a continuación se presenta este ensayo espero y les parezca bien la información

## DEFINICION OPERATIVA

Dar una definición formal de casi cualquier disciplina es tarea compleja en el caso de la psicología social, esta dificultad aumenta por dos factores, su amplio espectro y rápida velocidad de cambio, los psicólogos sociales poseen un gran abanico de intereses, a pesar de ello la mayoría de estos profesionales se centran principalmente en la siguiente tarea entender cómo y por qué los individuos se comportan piensan y sienten en situaciones sociales que involucran a otras personas ,reales o imaginarias ,en respuesta a este echo definimos la psicología social como la disciplina científica que busca entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento individual en situaciones sociales observaremos con detalle diversos aspectos de esta definición ,

La psicología social es científica por naturaleza ¿Qué es la ciencia? Muchas personas parecieran creer que este término se refiere solo a disciplinas como química, física y biología ,que utilizan el tipo de equipamiento si compartes esta opinión ,pueda que te desconciertes ante nuestra propuesta de la psicología social como disciplina científica ¿ cómo un área que busca estudiar la naturaleza del amor ,las causas de la agresión y todo lo existente entre ambos puede ser científica en el mismo sentido que la física la bioquímica e informática ?la respuesta es sorprendente simple, en realidad el termino Ciencia no se refiere a un grupo especial de disciplina muy avanzadas ,más bien alude a dos cosas (1)un conjunto de valores ,y(2) diversos métodos que pueden usarse para estudiar un amplio conjunto de temas en el momento de decir si una disciplina dada es o no científica ,la cuestión fundamental es ¿adopta estos valores y estos métodos ?si lo hace ,su naturaleza es científica, en la próxima sección ,examinaremos los procedimientos de investigación utilizados por psicólogos sociales .en este apartado nos centraremos en los valores fundamentales que debe adoptar todo campo para ser considerado de naturaleza científica

## REFLECTORES E ILUSIONES

¿Por qué es frecuente que pensemos que los demás nos prestan más atención de la que en realidad están poniendo en nosotros? El efecto de reflector significa que pensamos estar en el centro del escenario, por lo que de manera intuitiva sobreestimamos el grado en que los demás dirigen su atención a nosotros. Timothy Lawson exploró el efecto de reflector pidiéndoles a estudiantes universitarios que se pusieran una sudadera estampada con el águila de Estados Unidos antes de reunirse con un grupo de compañeros,

Casi 40% estaban seguros de lo que los observadores recordarían lo que decía su sudadera, pero de hecho 10% lo recordó, la mayoría de los observadores ni siquiera se percató de que los estudiantes se cambiaron las sudaderas después de salir de la habitación por unos cuantos minutos. En otro experimento, incluso la vestimenta vergonzosa, como una camiseta con la imagen del cantante Barry Manilow provocó que solo 23% de los observadores la notaran, muchos menos del 50% estimado por los estudiantes que portaban su pecho al cantante, lo que es válido acerca de nuestra ropa rara y nuestros malos peinados también es válido en cuanto a nuestras emociones, ansiedad, irritación, asco, engaño o traición hacia alguien más, son menos las personas que lo notan de lo que suponemos al estar profundamente consciente de nuestras emociones, a menudo sufrimos de una ilusión de transparencia, si estamos felices y lo sabemos, entonces de seguro nuestro rostro lo mostrará y suponemos que los demás se darán cuenta de hecho podemos ser más confusos de lo que pensamos, además de pensar que nuestras emociones son transparente, también sobreestimamos la visibilidad de nuestras equivocaciones sociales y deslices mentales en público, cuando detonamos la alarma de la biblioteca o insultamos de manera accidental a alguien es posible que nos sintamos mortificados.

## AUTOCONCEPTO

El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo para descubrir de donde proviene este sentido del yo, los neurocientíficos han explorado la actividad cerebral que subyace a nuestra sensación constante de ser uno mismo, la mayoría de los estudiantes sugieren que el hemisferio derecho tiene un papel importante, un paciente con daño en el hemisferio derecho era incapaz de reconocer que su mano izquierda era suya y que la estaba controlando, aparentemente la corteza prefrontal media que es una vía neuronal localizada en la hendidura en medio de sus hemisferios cerebrales justo por detrás de sus ojos, ayuda a integrar su sentido del yo, se activa más cuando usted piensa en sí mismo, los elementos de su auto concepto las creencias específicas según las cuales se define a usted mismo, son sus esquemas del yo, los esquemas son patrones mentales según los cuales organizamos nuestro mundos, nuestros esquemas del yo la percepción de nosotros mismos como atléticos, con sobrepeso, listos o cualquier otra cosa, afectan de manera poderosa como percibimos, recordamos y evaluamos a otras personas y a nosotros mismos, si ser atlético es uno de sus esquemas del yo entonces tenderá a percatarse de los cuerpos y habilidades de los demás, recordará con rapidez las experiencias relacionadas con deportes y recibirá con gusto la información que sea consistente con su esquema como atleta

Los esquemas del yo que conforman nuestro auto concepto nos ayudan a organizar y recuperar nuestras experiencias, comparaciones sociales ¿Cómo decimos si somos ricos, inteligentes o chaparros? Una manera de esta a través de las comparaciones sociales, los demás nos ayudan a definir los estándares según los cuales nos definimos como ricos, pobres, listos o tontos, altos o bajos nos comparamos con ellos y consideramos en que diferimos, la comparación social explica por qué los estudiantes de preparatoria tienden a considerarse mejores estudiantes si sus compañeros tienen un desempeño promedio

## AUTOCONOCIMIENTO

Condúctete a ti mismo exhortaba un antiguo oráculo griego seguramente lo intentamos formamos con facilidad creencias acerca de nosotros mismos y quienes pertenecemos a las culturas occidentales no dudamos en explicar por qué nos sentimos y actuamos como lo hacemos, pero que tan bien nos conocemos a nosotros mismos

### Predicción de nuestro comportamiento

Uno de los errores más comunes en la predicción del comportamiento consiste en subestimar cuanto tiempo llevara hacer una tarea conocido como la falacia de la planificación el proyecto de la autopista big dig de Boston que supuestamente requeriría 10 años ,y tardo en realidad 20 el teatro de la ópera en sydney ,que se supo ni a que tardaría seis años en realidad requirió 16. los estudiantes universitarios que redactaban su tesis concluyeron tres semanas después de su estimación más realista y una semana después de su estimación del peor escenario posible ,sin embargo sus amigos y maestros pudieron predecir cuanto se retrasarían estos trabajos de modo que como puede mejorar sus proyecciones personales ,la mejor forma es ser más realista sobre cuánto tiempo necesito para sus tareas en el pasado ,en apariencia la gente subestima el tiempo que le tomara hacer algo ,por qué recuerdan, incorrectamente que las tareas anteriores requirieron menos tiempo del que en realidad se ocupó en ellas ,Otra estrategia útil es estimar cuanto tiempo se necesitara para cada paso de un proyecto ,las parejas comprometidas que describieron en mayor detalle

### Predicción de nuestros sentimientos

Muchas de las grandes decisiones de la vida implican la predicción de nuestros sentimientos futuros ¿casarse con esa persona conducirá a estar contento el resto de sus vidas? ¿ingresará esta profesión conducirá a un trabajo satisfactorio? ¿ir a esas vacaciones producirá una experiencia feliz? ¿o los resultados más probables serán el divorcio. el agotamiento laboral y la decepción vacacional?

## EL AUTO ESTIMA Y SUS IMPLICACIONES PARA EL COMPORTAMIENTO Y LA COGNICION

en primer lugar, debemos decidir cuanta autoestima tenemos. ¿la autoestima es la suma de todos los puntos de vista sobre nuestro yo a lo largo de diversos ámbitos? Si nos consideramos personas atractivas, atléticas, inteligentes y destinadas a ser ricas y amadas ¿tendremos alta autoestima? Si, señala Jennifer crocker y Connie Wolfe, cuando nos sentimos bien respecto de los ámbitos, apariencia, inteligencia o lo que sea que son importantes para nuestra auto estima ,es posible que una persona tenga una autoestima que está estrechamente relacionada con el buen desempeño escolar y ser físicamente atractiva, en tanto que otra talvez la relacione con ser amada por dios por su adhesión a las normas morales ,en consecuencia ,la primera persona sentirá una elevada autoestima cuando la hagan sentir ,inteligente y atractiva ,en tanto que la segunda se sentirá así cuando la hagan sentir moral

la gente que se valora en términos generales ,aquellos con alta auto estima ,tiene mayor probabilidad de valorar su apariencia capacidades y demás ,son como los nuevos padres que, al amar a su bebe ,se sienten encantados con los dedos de las manos y pies ,y con el pelo del niño ,los padres no evalúan inicialmente los dedos de la mano o pies y luego deciden cuanto valoran al bebe completo ,aunque la autoestima general no pronostica muy bien el desempeño academico el auto concepto academico ,los alumnos que tienen alta auto estima no solo reciben mejores calificaciones ,si no que continuan teniendo coinfianza en si mismos y se sienten seguros ,en esencia .lleve en alto la cabeza y tasmbien su auto estima ,en lugar de esto ,otro grupo de alumnos recibe un mensaje acercade asumir el control personal de su desempeño o recibe unicamente las preguntas de revision ,las personas con baja autoestima son mas vulnerables ala ansiedad ,la soledad y los trastornos de la conducta alimentaria ,cuando se sienten mal o amenazados ,aquellos con niveles bajos de autoestima frecuentemente asumen una perspectiva negativa frente a todo.

## AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL

A veces la gente sabotea sus oportunidades de éxito creando impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable, lo cual se conoce como autosabotaje. Imagínese en la posición de los participantes de la Universidad Duke que trabajaron con Steven Berglas y Edward Jones, su labor es adivinar las respuestas de algunas preguntas difíciles sobre aptitudes y le dicen, sus puntuaciones fueron unas de las mejores que hemos visto hasta el momento, sintiéndose muy afortunado, le ofrecen la opción entre dos fármacos antes de responder más de esos reactivos, uno de los fármacos le ayudaría en su desempeño intelectual, mientras que el otro lo inhibiría, ¿Cuál fármaco prefiere? La mayoría de los estudiantes quisieron el medicamento que supuestamente alteraría su pensamiento, lo cual les proporcionaba una cómoda excusa para un mal desempeño, los investigadores han documentado otras maneras en que las personas se autosabotean al temer el fracaso la gente;

Reduce su preparación para importantes eventos atléticos individuales (Rhodewalt et al 1984)

Le da ventaja a sus oponentes (Shepperd y Arkin 1991)

Tiene un bajo desempeño al final de una tarea para no crear expectativas inalcanzables (Baumgardner y Brownlee 1987)

No hace tanto esfuerzo como podría durante una tarea difícil que implica al ego (Hormuth 1986; Pyszczynski y Greenberg, 1987; Riggs 1992; Turner y Pratkanis 1993)

### Auto control

Las personas que ejercen un auto control, obligándose a comer rábanos en lugar de chocolates o suprimiendo pensamientos prohibidos se dan por vencidas más pronto cuando se les presentan acertijos irresolubles



## JUICIOS SOCIALES

Las respuestas discrepantes de aquellos con creencias distintas, hallazgos que se replican en las percepciones políticas a lo largo y ancho del planeta, ilustran la forma en que construimos las percepciones y creencias sociales mientras

Juzgamos eventos, basándonos en reglas implícitas que guían nuestros juicios apresurados así como en nuestros estados de ánimo

Percibimos y recordamos sucesos a través de los filtros de nuestras propias suposiciones

### Facilitación

Las cosas que ni siquiera notamos de manera consciente pueden influir en el modo en que interpretamos y recordamos eventos. Imagine que trae puesto unos audífonos y que se está concentrando en oraciones habladas ambiguas tales como acudir al banco a hacer una donación, cuando una palabra pertinente, sangre o dinero, se envía de manera simultánea al otro oído, usted no la escuchará de manera consistente, sin embargo, esta palabra no escuchada facilita la interpretación de la oración de manera muy similar a leer, Pensamiento contrafractivo; Los eventos que se encuentran disponibles con facilidad también influyen en nuestra experiencia de culpa, consternación, frustración y alivio, si nuestro equipo pierde o gana un juego importante por un solo punto, nos es fácil imaginar el desenlace contrario por lo que sentimos desazón. O alivio imaginar alternativas peores hace que nos sintamos mejor.

Pensamiento ilusorio; otra influencia sobre el pensamiento cotidiano es nuestra búsqueda de orden en los sucesos aleatorios, una tendencia que pueden conducirnos a tomar toda serie de caminos errados, correlación ilusoria, es fácil ver correlaciones donde no existen, cuando esperamos encontrar relaciones significativas es fácil que asociemos eventos aleatorios y que percibamos una correlación ilusoria.

## PERCEPCION

Nuestras preconcepciones guían la forma en que percibimos e interpretamos la información, vemos al mundo a través del cristal de nuestras creencias, claro nuestras preconcepciones son importantes, concuerda la mayoría de las personas, pero no logran apreciar por completo el efecto de sus propias predisposiciones consideremos algunos experimentos sugerentes, el primer grupo examina como las predisposiciones y juicios previos afectan la manera en que percibimos e interpretamos la información, el segundo grupo plantea un juicio en las personas después de que se les ha dado información para ver como estas ideas posteriores sesgan su recuerdo. el punto principal respondemos a la realidad no como es, si no como la comprendemos, percepción e interpretación de sucesos: a pesar de algunos sorprendentes sesgos y defectos lógicos en la manera en que nos percibimos y comprendemos los unos a los otros, somos primordialmente precisos, nuestras primeras impresiones y juicios de los demás suelen ser más correctos que incorrectos no solo eso, mientras mejor conocemos a la gente mayor será la precisión con la que podamos interpretar sus pensamientos y sentimientos pero hay ocasiones en que nuestros juicios previos están errados, los efectos de los juicios previos y expectativas son temas habituales en los cursos introductorios de psicología

Percepciones políticas, lo mismo sucede en el caso de las percepciones políticas, debido a que estas tienen mucho que ver con quien las tiene incluso el estímulo más pequeño puede hacerle muy distinto a diferentes personas

## IMPORTANCIA DE LAS CREENCIAS SOCIALES

Después de considerar la forma en que explicamos y juzgamos a los demás de manera eficiente y adaptativa pero en ocasiones errada, concluiremos el presente capítulo haciendo una reflexión acerca de los efectos de nuestros juicios sociales ¿importan nuestras creencias sociales? ¿puede cambiar la realidad?

Nuestras creencias y juicios sí importan, influyen en la manera en que nos sentimos y actuamos y, al hacerlo, pueden ayudar a generar su propia realidad, cuando nuestras ideas nos conducen a actuar en forma que producen su aparente confirmación, se convierten en lo que el sociólogo Robert Merton denominó profecías autocumplidas, creencias que conducen a su propia materialización, si se les conduce a pensar que su banco está a punto de quebrar, los clientes correrán a retirar todo su dinero, con lo que sus percepciones falsas podrían crear dicha realidad.

En sus conocidos estudios sobre el sesgo del experimentador, Robert Rosenthal encontró que hay ocasiones en que los participantes satisfacen lo que suponen que los experimentadores esperan de ellos, en un estudio, los experimentadores pidieron a los sujetos que juzgaran el éxito de las personas tras mirarlos en diversas fotografías, los experimentadores les leyeron las mismas instrucciones a todos los participantes y les mostraron las mismas fotografías, sin embargo aquellos experimentadores que esperaban que los participantes vieran a las personas fotografiadas como exitosas, obtuvieron calificaciones más elevadas que aquellos que esperaban que sus participantes vieran a las mismas personas como fracasadas, incluso más sorprendentes y polémicos, son los informes de que las creencias de los maestros acerca de sus alumnos sirven como profecías autocumplidas de ese mismo modo, los estudios de la cognición social revelan que nuestros mecanismos de procesamiento de la información, son sorprendentes en cuanto a su eficiencia y capacidad de adaptación en entendimiento, que semejantes a un dios exclama el Hamlet de Shakespeare, sin embargo, también somos vulnerables a errores y juicios incorrectos que son precedibles.

## INFLUENCIA DE LAS ACTITUDES EN LA PREDICCIÓN DEL COMPORTAMIENTO

Uno de los golpes contra el supuesto poder de las actitudes se presentó cuando el psicólogo social Allan Wicker, revisó varias docenas de estudios de investigación que trataban sobre una variedad de personas, actitudes y comportamientos. Wicker llegó a una asombrosa conclusión: las actitudes expresadas por las personas apenas pronosticaban sus diversas conductas.

- Las actitudes de los estudiantes hacia hacer trampa en los exámenes tenían poca relación con la probabilidad de que lo hicieran.
- Las actitudes hacia la iglesia se relacionaban con moderación con la asistencia semanal a los servicios religiosos.
- Las actitudes raciales descritas por la gente daban pocos indicios de los comportamientos en situaciones reales. Muchas personas dicen que les molesta cuando alguien hace un comentario racista; sin embargo, cuando escuchan muestras de racismo, como cuando alguien utiliza insultos raciales, muchas de ellas responden con indiferencia.

La discrepancia entre actitudes y acciones es lo que Daniel Batson y sus colaboradores denominan hipocresía moral: dar una apariencia de moralidad mientras que se evitan los costos de serlo. Sus estudios presentaban a la gente una tarea atractiva con una posible renumeración; los participantes tenían que hacer una de las tareas y asignar la otra a un supuesto participante adicional. En experimentos de seguimiento, a los participantes se les dieron monedas que podían lanzar al aire en privado si así lo querían, incluso cuando eligieron lanzar las monedas.

## CUANDO LAS ACTITUDES PREDICEN EL COMPORTAMIENTO

La razón por la que nuestro comportamiento y las actitudes que expresamos difieren es que ambos están sometidos a otras influencias, que son numerosas, un psicólogo social contó 40 factores que complican la relación entre actitudes y conducta, para que una actitud conduzca a una conducta, el agrado debe convertirse en deseo, se debe establecer una meta, esa meta debe tener la suficiente importancia para imponerse sobre otras demandas y debe elegirse una conducta específica, nuestras actitudes sí predicen nuestro comportamiento cuando estas otras influencias sobre lo que decimos y hacemos son mínimas, cuando la actitud es específica para el comportamiento y cuando la actitud es potente

-cuando las influencias sociales en lo que decimos son mínimas, a diferencia del médico que mide la frecuencia cardíaca, los psicólogos sociales nunca obtenemos una lectura directa de las actitudes, más bien medimos las actitudes expresadas como otros comportamientos, las expresiones están sujetas a influencias externas, por ejemplo, a veces decimos lo que pensamos que otros quieren escuchar, tanto como los legisladores pueden votar a favor de una guerra popular o una reducción de impuestos a los que se oponen en privado, los psicólogos sociales de hoy tienen a su disposición algunos métodos inteligentes para reducir al mínimo las influencias sociales en los informes sobre las actitudes de la gente, la medición más utilizada de las actitudes implícitas es el test de asociación implícita, que utiliza los tiempos de reacción para medir la rapidez con la que la gente asocia los conceptos, por ejemplo, se pueden medir las actitudes raciales implícitas al evaluar si la gente blanca utiliza más tiempo para asociar palabras positivas con rostros de personas negras que con rostros de personas blancas, los investigadores de las actitudes implícitas ofrecen en línea diversas evaluaciones

## CUANDO NUESTRO COMPORTAMIENTO AFECTA NUESTRAS ACTITUDES

Así que hasta cierto grado, nuestras actitudes importan, nuestro pensamiento puede llevarnos a un modo de actuar, ahora nos enfocaremos en una idea más sorprendente, el comportamiento determina las actitudes, es cierto que a veces defendemos, nuestras creencias, pero también es cierto que llegamos a creer en aquello que defendemos, las teorías de la psicología social inspiraron gran parte de la investigación en la que se basa esta conclusión, sin embargo en lugar de empezar con estas teorías, veamos primero que habremos de explicar, a medida que consideremos la evidencia acerca de que el comportamiento afecta actitudes, especule por qué sucede esto y luego compare sus ideas con las explicaciones de los psicólogos sociales, considere los siguientes hechos

- Sarah está hipnotizada y se le dice que se quite los zapatos cuando un libro caiga al piso quince minutos después, un libro se cae y Sarah se quita con tranquilidad sus mocasines  
-Sarah- le pregunta el hipnotista-, ¿Por qué te quitaste los zapatos?-bueno..es que tengo los pies calientes y cansados –responde ella –fue .un día muy largo .el acto produce la idea

### Interpretación de rol

La palabra rol se tomó prestada del teatro y como ocurre allí se refiere a las acciones esperadas de aquellos que ocupan una posición social específica, cuando actuamos nuevos roles sociales, es posible que al principio nos sintamos como farsantes, pero esa incomodidad rara vez perdura

## CONCLUSION

Este ensayo contiene informacion acerca del comportamiento social en fisiologia y sociologia ,nuestro comportamiento social es un comportamiento dirigido ala sociedad o que tiene lugar entre miembros de nuestra misma especie mientras que muchos comportamientos sociales son comunicación ,la comunicación entre miembros de diferentes especies no es un comportamiento social para mi es importante esta informacion ya que nos sirve para poder ponerlo en practica con mis demas compañeros

## BIBLIOGRAFIA

[https://es.m.wikipedia.org>wiki](https://es.m.wikipedia.org/wiki)

[https://psicologiaymente.com>social](https://psicologiaymente.com/social)

<https://habilidades>

[https://www.ecured.cu>comporta](https://www.ecured.cu/comporta)